



Universitat Autònoma de Barcelona

Documents de Treball

ENTORNO E INICIATIVA EMPRENDEDORA: UNA PERSPECTIVA INTERNACIONAL

Claudia Álvarez

David Urbano

Document de Treball núm. 08/7

Departament d'Economia de l'Empresa

© Claudia Álvarez, David Urbano

Coordinador / Coordinator *Documents de treball*:

David Urbano

<http://selene.uab.es/dep-economia-empresa/dt>

e-mail: david.urbano@uab.es

Telèfon / Phone: +34 93 5814298

Fax: +34 93 5812555

Edita / Publisher:

Departament d'Economia de l'Empresa

<http://selene.uab.es/dep-economia-empresa/>

Universitat Autònoma de Barcelona

Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales

Edifici B

08193 Bellaterra (Cerdanyola del Vallès), Spain

Tel. 93 5811209

Fax 93 5812555

ISSN:

1988-7736. Documents de Treball (Departament d'Economia de l'Empresa, Universitat Autònoma de Barcelona)

ENTORNO E INICIATIVA EMPRENDEDORA: UNA PERSPECTIVA INTERNACIONAL

Claudia Álvarez

David Urbano

Document de Treball núm. 08/7

La sèrie *Documents de treball d'economia de l'empresa* presenta els avanços i resultats d'investigacions en curs que han estat presentades i discutides en aquest departament; això no obstant, les opinions són responsabilitat dels autors. El document no pot ser reproduït total ni parcialment sense el consentiment de l'autor/a o autors/res. Dirigir els comentaris i suggerències directament a l'autor/a o autors/res, a la direcció que apareix a la pàgina següent.

A Working Paper in the *Documents de treball d'economia de l'empresa* series is intended as a mean whereby a faculty researcher's thoughts and findings may be communicated to interested readers for their comments. Nevertheless, the ideas put forwards are responsibility of the author. Accordingly a Working Paper should not be quoted nor the data referred to without the written consent of the author. Please, direct your comments and suggestions to the author, which address shows up in the next page.

ENTORNO E INICIATIVA EMPRENDEDORA: UNA PERSPECTIVA INSTITUCIONAL

Claudia Alvarez

Universitat Autònoma de Barcelona

Departamento de Economía de la Empresa

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Edificio B

Teléfono: 935811209

Fax: 935812555

claudiapatricia.alvarez@uab.cat

David Urbano

Universitat Autònoma de Barcelona

Departamento de Economía de la Empresa

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Edificio B

Teléfono: 935811209

Fax: 935812555

david.urbano@uab.es

Resumen

El objetivo de este trabajo es analizar la influencia que tienen las instituciones en la actividad emprendedora, utilizando como marco teórico de referencia la Teoría Económica Institucional. A partir de un modelo de datos de panel y con información del *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, se demuestra estadísticamente el impacto que algunas instituciones tienen en la creación de empresas. Los resultados más relevantes indican que la formación en gestión, el control de la corrupción y los modelos de referencia incrementan las tasas de actividad emprendedora. Así mismo, la estabilidad política, el PIB-PPP y el desempleo tienen una relación negativa con la creación de empresas. A partir de los resultados de este trabajo puede inferirse que los factores informales tienen un mayor impacto en la actividad emprendedora que los factores formales. Las evidencias encontradas podrían ser muy útiles para el diseño de políticas gubernamentales relativas al fomento de la actividad emprendedora.

Palabras clave: Instituciones, iniciativa emprendedora, actividad emprendedora, creación de empresas, Teoría Económica Institucional, GEM.

ENTORNO E INICIATIVA EMPRENDEDORA: UN ANÁLISIS INSTITUCIONAL

1. INTRODUCCIÓN

Si bien tradicionalmente el crecimiento económico estuvo asociado con el dinamismo de las grandes empresas, a partir de la década de los 80's viene dándose una importancia creciente a la contribución que las pequeñas y medianas empresas hacen a la economía mundial, destacando especialmente el papel de las nuevas empresas como motor de desarrollo económico y social (Audretsch y Keilbach, 2004; Wennekers et al, 1999 y 2005; van Stel et al, 2005). A partir de dicho reconocimiento, las diferentes instancias gubernamentales han mostrado particular interés en el diseño de políticas y estrategias de fomento a la iniciativa emprendedora, a la vez que la academia se ha interesado por el fenómeno emprendedor, especialmente por los factores que condicionan la creación de empresas como objeto de estudio.

Varios son los autores que han venido trabajando sobre esta temática en las últimas décadas (Gartner 1985; Brockhaus 1987; Johannisson 1988; Bygrave y Hofer 1991; Gnyawali y Fogel 1994; Shane y Venkataraman 2000; Verheul et al. 2001; Busenitz et al. 2003; Davidsson 2003; Steyaert y Hjorth, 2006; entre otros). Desde una perspectiva muy general, podría decirse que las investigaciones en el campo del emprendimiento se han situado en tres grandes enfoques. Por una parte, el enfoque económico, donde se imponen los aspectos relativos a la racionalidad económica y que, a grandes rasgos, plantea que el emprendimiento obedece a cuestiones puramente económicas (Audretsch y Thurik 2001; Audretsch y Keilbach 2004; Parker 2004; Wennekers et al. 2005, entre otros). Por otra, el enfoque psicológico postula que son los factores individuales o rasgos psicológicos de las personas (McClelland 1961; Collins et al. 1964; Carsrud y Johnson 1989; entre otros) los que determinan la actividad emprendedora. Por último, el enfoque sociológico o institucional defiende que es el entorno socio-cultural (Shapero y Sokol 1982; Aldrich y Zimmer 1986; Berger 1991; Busenitz et al. 2000; Steyaert y Katz 2004; Manolova et al. 2008; entre otros) el que condiciona la decisión de crear una empresa.

En el presente trabajo se toma como marco conceptual esta última aproximación. Concretamente se consideran los planteamientos de la Teoría Económica Institucional (North 1990 y 2005) aplicada al análisis de la creación de empresas (Díaz et al. 2005; Veciana y Urbano 2008; entre otros). En este contexto, son los factores institucionales los que condicionan el emprendimiento, distinguiendo entre factores formales (organismos y medidas de apoyo a la creación de empresas, trámites y costes para iniciar una actividad empresarial, etc.) y factores informales (modelos de referencia de empresarios, espíritu emprendedor, actitudes hacia el emprendimiento, etc.). Además, con la finalidad de operacionalizar dichos factores se consideran las dimensiones del entorno de Gnyawali y Fogel (1994) (políticas y procedimientos gubernamentales, condiciones sociales y económicas, habilidades emprendedoras y empresariales, asistencia financiera para emprender y asistencia no financiera).

El objetivo principal de este trabajo es analizar la influencia que tienen las instituciones en la iniciativa emprendedora. Así pues, a partir de un modelo de datos de panel correspondiente al periodo 2005-2007 y con información del *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, se demuestra estadísticamente el impacto que algunas instituciones tienen en la creación de empresas.

En cuanto a las implicaciones de la investigación, los resultados obtenidos permiten por un lado, avanzar en la consolidación de la Teoría Económica Institucional como marco conceptual para el análisis de la actividad emprendedora, a la vez de reafirmar y validar empíricamente la importancia de los factores del entorno en el proceso de creación de empresas. Cabe decir, que a pesar de que cada día son más los investigadores que se decantan por el enfoque institucional, no existen aún demasiados trabajos empíricos a la luz de esta teoría, seguramente por las dificultades relacionadas con la medición de las variables relativas al marco institucional. Por otro lado, las evidencias encontradas podrían facilitar la definición de políticas gubernamentales relativas al fomento de la iniciativa emprendedora acordes a las características específicas de los distintos países analizados.

Después de esta breve introducción, el estudio se estructura en las siguientes partes: inicialmente se analiza la literatura relevante sobre las instituciones y la iniciativa emprendedora, a continuación se describe la metodología utilizada, se presentan y discuten los resultados, para finalizar con las respectivas conclusiones y futuras líneas de investigación.

2. MARCO CONCEPTUAL: TEORÍA ECONÓMICA INSTITUCIONAL Y CREACIÓN DE EMPRESAS

Como ya se comentó anteriormente, es la teoría económica institucional, y más concretamente los supuestos de North (1990, 2005), el marco teórico de referencia seleccionado para esta investigación.

Las instituciones han sido creadas como mecanismo para reducir la incertidumbre en la vida diaria y dar forma a la interacción humana. Se definen como reglas de juego que regulan las relaciones políticas, sociales y económicas, proporcionando estructura y orden a dichos intercambios (North, 1990). Así mismo, las instituciones pueden ser formales, referidas a reglamentaciones políticas, legales, económicas y contratos diseñados para delimitar (en términos legales) el comportamiento de los individuos y facilitar el intercambio político y económico; o informales, que incluyen las convenciones sociales, valores, ideas, actitudes, percepciones subjetivas y símbolos no escritos compartidos por una sociedad, que coordinan la interacción social y afectan la aplicación, interpretación y cumplimiento de las normas formales, es decir, lo que es permisible o no en las relaciones humanas (North, 1990, 2005).

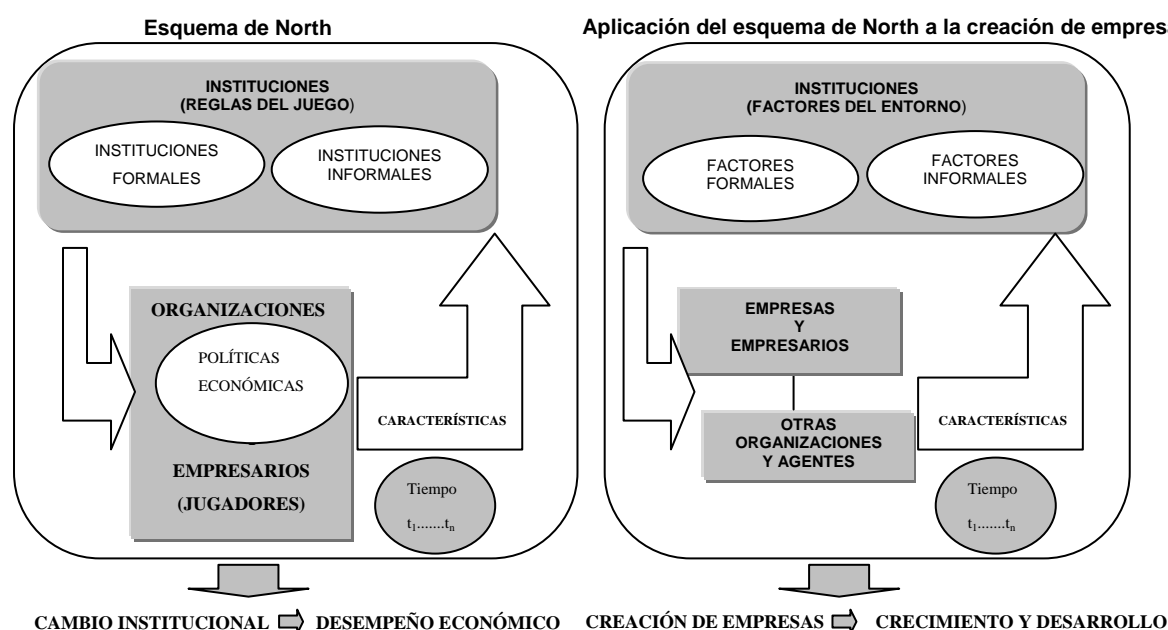
De igual forma, las instituciones formales e informales se complementan para definir el conjunto de elecciones realizadas y resultados obtenidos en una sociedad. Por lo tanto analizar únicamente el entorno formal daría una noción

insuficiente e inadecuada de la relación existente entre las instituciones y el desempeño observado. En este sentido, hay evidencia de que las mismas normas formales impuestas en sociedades distintas producen resultados diferentes (North, 1990, 2005).

Se puede decir entonces que la conducta humana está condicionada por el entorno institucional. Así pues, las instituciones formales e informales pueden limitar o favorecer las decisiones de los individuos y específicamente la decisión de crear o no una empresa.

A su vez, Díaz et al. 2005 y Veciana y Urbano 2008; entre otros, proponen en sus trabajos la aplicación de los planteamiento de North (1990, 2005) para el análisis de la creación de empresas dentro del enfoque institucional. En este sentido en la Figura 1 se observa como el empresario, en su papel de responsable y catalizador en el proceso de creación de empresas, estará condicionado por los factores del entorno, tanto formales como informales, y será el encargado de implementar las normativas y reglamentaciones relacionadas con la iniciativa emprendedora, así como las normas informales fruto de su aprendizaje y del proceso de socialización, contando además con la incidencia de las otras organizaciones políticas, económicas, sociales y educativas.

Figura 1. Aplicación de los planteamientos de North sobre las instituciones y organizaciones para el análisis de los factores del entorno que condicionan la creación de empresas



Fuente: Urbano et al. 2007

Por otro lado, y ya en el ámbito específico de la literatura sobre creación de empresas y los factores del entorno, Gnyawali y Fogel (1994) consideran cinco

dimensiones que condicionan la actividad emprendedora, a saber: a) políticas y procedimientos gubernamentales, b) condiciones sociales y económicas¹, c) habilidades emprendedoras y empresariales, d) asistencia financiera para emprender, e) asistencia no financiera.

Muy sucintamente, por políticas y procedimientos gubernamentales se entienden todas aquellas acciones de los gobiernos que pueden influenciar en los mecanismos de mercado para hacer que funcionen eficientemente mediante la eliminación de imperfecciones de dicho mercado y regulaciones administrativas rígidas. En cuanto a las condiciones sociales, se definen como las actitudes sociales favorables a la iniciativa emprendedora, por ejemplo la presencia de emprendedores con experiencia y modelos de referencia exitosos. Por su parte, las condiciones económicas, se refieren entre otras, a la proporción de pequeñas empresas sobre el total de empresas, el crecimiento económico y la diversidad de actividades económicas. A su vez, las habilidades emprendedoras y empresariales se consideran como las competencias técnicas necesarias para iniciar una nueva empresa, adquiridas a través de programas de entrenamiento y formación, ya sean específicos para la elaboración de planes de negocio, o de carácter más general del ámbito de la gestión empresarial. Así mismo, los emprendedores requieren tanto asistencia financiera como no financiera. Por un lado, financiación para lanzar su negocio, diversificar el riesgo de emprender, crecer y expandirse. Por otro, servicios no económicos, por ejemplo, realizar estudios de mercado, preparar el plan de empresa, acceder a contactos y redes con otros emprendedores, etc.

Específicamente, siguiendo las dimensiones propuestas por Gnyawali y Fogel (1994) y adaptándolas a los planteamientos de North (1990 y 2005), fácilmente podemos ver que las políticas y procedimientos gubernamentales, las habilidades emprendedoras y empresariales, la asistencia financiera y no financiera se refieren a los factores formales, mientras que las condiciones sociales corresponden a los factores informales. En la Tabla 1 se presentan los estudios más relevantes sobre la relación entre instituciones y la actividad emprendedora utilizados en el presente trabajo (para más detalle ver Anexo 1).

En referencia a los factores informales, una de las formas utilizadas por el Banco Mundial para medir las instituciones ha sido por medio del concepto de gobernabilidad, entendida como las tradiciones e instituciones por las que se ejerce la autoridad en un país, incluyendo la forma de elección del gobierno, su control y sustitución; la capacidad del gobierno para formular y aplicar buenas políticas y el respeto de los ciudadanos y el estado mismo por las instituciones que regulan sus interacciones económicas y sociales (Kaufmann et al., 2008). A sí mismo, cada vez es mayor el número de investigaciones que presentan una relación positiva entre la gobernabilidad y una variedad de indicadores como el

¹ A pesar de que Gnyawali y Fogel (1994) contemplan conjuntamente las condiciones sociales y económicas, en este trabajo se han considerado de forma separada con la finalidad de adaptarlo al marco conceptual utilizado. De hecho, las condiciones económicas planteadas por estos autores, no se considerarán en la presente investigación.

crecimiento del PIB per cápita (Kaufmann y Kraay, 2003), el Índice de Desarrollo Humano de las Naciones Unidas (Rose-Ackerman, 2004), la inequidad del ingreso (Carmignani, 2005; Li, Xu y Zou, 2000) y la actividad emprendedora (Johnson et al., 1999, 2000; McMillan y Woodruff, 1999, 2002; Djankov et al., 2005, 2006) entre otros.

Tabla 1. Selección de trabajos más relevantes sobre la relación entre instituciones y actividad emprendedora

Instituciones según North / Dimensiones según Gnyawali y Fogel		Variables*	Trabajos empíricos (por autores)
Factores Informales	Condiciones sociales	EP CC MR	Aidis et al. 2008; Anokhin y Schulze 2008; Arenius y De Clercq 2005; Arenius y Kovalainen 2006; Arenius y Minniti 2005; Baughn et al. 2006; Begley et. al. 2005; Begley y Tan 2001; Brush 1992; Davidson 1995, De Clercq y Arenius 2006; Koellinger y Minniti 2006; Koellinger 2008; Krueger et. al. 2000; Kwon y Arenius 2008; Langowitz y Minniti 2007; Levie 2007; Minniti y Nardone 2007; Reynolds y White 1997; Shane, Kolvereid y Westhead 1991; Shapero y Sokol 1982; Scherer et. al., 1989; Thompson et al. 2009; Tominc y Rebernik 2007; Vaillant y Lafuente 2007; Verheul et al. 2006; Wagner 2007.
	Políticas y procedimientos de gobierno	PR	Audrestch 2004; Bruno y Tyebjee 1982; Goodman et. al., 1992; Gnyawali y Fogel 1994; Hart 2003; Ho y Wong 2007; Lundstrom and Stevenson 2005; Marshall, et al. 1993; McMullen et al. 2008; Spilling 1996; Stephen et al. 2009; Storey 1994; van Stel et al. 2007
Factores Formales	Asistencia financiera y no financiera	AC	Ang 1991; Bates 1997; George y Prabhu 2003; Haron 1995; Ire 1996; Kortum y Lerner 2000; Mason y Harrinson 1994; Maula et al. 2005; Naude et al. 2008; Ritsilä y Tervo 2002; Roper y Scott 2009; Sarder et. al. 1997; Szerb et al. 2007; Trulsson 2002; Wetzel 1987.
	Habilidades emprendedoras y empresariales	FG	Audrestch 2004; Bennet y Robson 1999; McQuaid 2002; Dana 1996; Dolinsky et. al. 1993; Gartner and Vesper 1994; Gorman et. al., 1997; Olsson 2000; Ronstadt 1985; Shane y Kolvereid 1995.

*(EP) Estabilidad Política, (CC) Control de la Corrupción, (MR) Modelos de referencia de empresarios, (PC) Procedimientos creación de empresas, (AC) Acceso al crédito bancario, (FG) Formación en gestión y administración de empresas

Aunque la forma precisa de la relación varía en dichos estudios (algunos sugieren que es positiva y directa, mientras que otros sugieren que es positiva, pero curvilínea), un reciente meta-análisis de 89 estudios confirmó que la gobernabilidad (de la cual el control de la corrupción y la estabilidad política son componentes muy importantes), moderan los principales indicadores económicos y, por lo tanto, desempeñan un papel primordial en el desarrollo económico de las naciones (Doucouliagos y Ulubasoglu, 2008, Kaufmann et al., 2008).

Bajos índices de gobernabilidad implican normalmente conductas que afectan la confianza depositada en los funcionarios públicos y por lo tanto socavan las bases de la confianza interpersonal; sin embargo, la capacidad de confiar en otras personas es esencial para el éxito de las nuevas empresas. La inestabilidad

política y la presencia de la corrupción incrementan el riesgo del empresario ya que otras personas que participan en su cadena de valor podrían tener comportamientos oportunistas y aprovecharse de sus beneficios o rentas; situaciones que son factibles debido a los niveles relativamente elevados de asimetrías de información que caracterizan a cualquier actividad económica (Anokhin y Schulze, 2008). Los ambientes de confianza parecen ser suficientes para motivar el comercio ya que las partes en una transacción tienden a compartir valores similares, los canales de comunicación son eficientes y existen mecanismos que facilitan solución de controversias y reducen sus costes (Rose-Ackerman, 2001). La corrupción y la inestabilidad política, al igual que otras deficiencias en la infraestructura de un país, aumentan los costos de transacción y de agencia y limitan los ingresos. Por el contrario, el control de la corrupción y la estabilidad política aumentarían la probabilidad de que los futuros empresarios capturen una mayor porción de los ingresos que generan, aumentarían la fiabilidad de los flujos de efectivo y, por lo tanto, motivarían a niveles más altos de actividad emprendedora. En consecuencia:

H1: Existe una relación positiva entre la estabilidad política y la actividad emprendedora

H2: Existe una relación positiva entre el control de la corrupción y la actividad emprendedora

Otro factor informal considerado en este trabajo son los modelos de referencia, a los que se atribuye una gran importancia en la decisión de crear una empresa (Shapero y Sokol 1982, Krueger 1993) bajo el argumento de que las personas que han estado en contacto con otros emprendedores se enfrentan a menos incertidumbre, tienen más confianza en su función de emprendedores (Bandura, 1978), tienen mayores probabilidades de crear una empresa y tienen más confianza en la viabilidad de dicha empresa después de creada (Davidsson y Honig, 2003). En líneas generales podría decirse que la presencia de emprendedores con experiencia y modelos de referencia exitosos envía mensajes positivos a los potenciales emprendedores (Gnyawali y Fogel, 1994). Por lo tanto:

H3: Existe una relación positiva entre los modelos de referencia de empresarios la tasa de actividad emprendedora

En cuanto a los factores formales, Gnyawali y Fogel (1994) afirman que la regulación gubernamental en el ámbito económico puede ser percibida negativamente, especialmente por aquellos interesados en crear nuevas empresas. De igual forma, la evidencia empírica sugiere que los emprendedores pueden declinar sus intenciones de crear una empresa si tienen que seguir muchas reglas y procedimientos, reportarse a muchas instituciones, obtener muchas licencias y seguir muchos trámites (Dana 1990: Young y Welch 1993, Begley, 2005). En consecuencia:

H4: Existe una relación negativa entre el número de procedimientos para crear una empresa y la tasa de actividad emprendedora

Mucho se ha escrito sobre la importancia de la financiación para las nuevas empresas. En un estudio realizado con personas que tienen ideas de negocios, pero que no han decidido crear nuevas empresas, van Auken (1999) encontró que las restricciones financieras eran el principal obstáculo. Los recursos necesarios para iniciar una nueva empresa están, por lo general, fuera del alcance de los empresarios individuales (Bhave, 1994). La falta de financiación podría ser una razón para que los potenciales emprendedores abandonen el proceso de creación de empresas (Holtz-Eakin et al., 1994; Blanchflower y Oswald, 1998). A su vez, diversos estudios han comprobado que las políticas orientadas a aumentar el acceso al crédito bancario mediante la disminución de requisitos de capital, creación de compañías de inversión, créditos a bajas tasas de interés, sistemas de garantía de crédito, entre otros, contribuyen a la formación de nuevas empresas (Gnyawali y Fogel, 1994, van Gelderen et al., 2005). Por lo tanto:

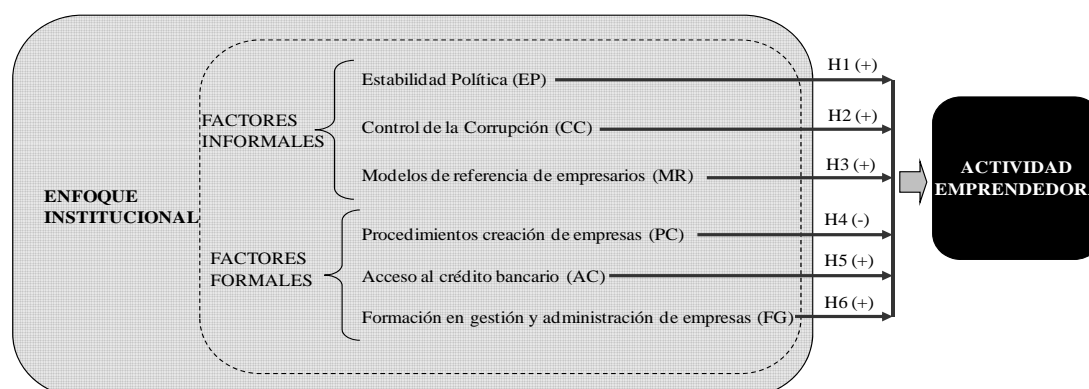
H5: Existe una relación positiva entre el acceso al crédito bancario y la tasa de actividad emprendedora

Un último factor formal, tiene que ver con las habilidades empresariales y emprendedoras. En este sentido, la literatura sostiene que habitualmente, los comportamientos de las personas estarían dirigidos por sus conocimientos y habilidades. Específicamente, los resultados de investigaciones recientes muestran que en general, altos niveles de educación tienen un efecto positivo sobre la probabilidad de crear una empresa (Delmar and Davidsson 2000; Davidsson y Honig, 2003; Arenius and Minniti 2005; Arenius y De Clercq 2005; De Clercq and Arenius, 2006). Siguiendo esta misma línea, otras investigaciones han encontrado que un bajo nivel de habilidades en gestión y administración pueden inhibir a los emprendedores que van a crear su empresa (Davidsson, 1991; Gnyawali y Fogel, 1994). Teniendo en cuenta que los individuos podrían estar más inclinados a participar en la creación de empresas, si creen que tienen los conocimientos necesarios para llevar estas actividades a buen término (Arenius y Minniti 2005, Boyd y Vozikis, 1994, Chen et al., 1998; Davidsson y Honig, 2003; Scott y Twomey, 1988), se puede plantear que:

H6: Existe una relación positiva entre el nivel de formación y gestión en administración de empresas y la tasa de actividad emprendedora

A continuación, en la Figura 2 se presenta el modelo teórico fruto de la revisión de literatura realizada anteriormente, adaptado a la operacionalización de las instituciones que se proponen en esta investigación. A su vez, en dicha Figura se muestran esquemáticamente las hipótesis del trabajo.

Figura 2. Los factores del entorno de la creación de empresas y el enfoque institucional



3. METODOLOGIA

Tal como ya se comentó anteriormente, este trabajo analiza la relación entre las instituciones formales (procedimientos en creación de empresas, formación en gestión y administración, acceso al crédito bancario) e informales (estabilidad política, control de la corrupción, modelos de referencia) y la iniciativa emprendedora por medio de un panel de datos del año 2005 al 2007.

La fuente de información utilizada para medir la variable dependiente es la tasa de actividad emprendedora (TEA), uno de los indicadores más conocidos del proyecto de investigación *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). En cuanto a las variables independientes, por el lado de las instituciones informales se tiene que la estabilidad política (EP) y el control de la corrupción (CC) son tomadas del proyecto de investigación *"Worldwide Governance Indicators"* (Kaufmann et al., 2008), mientras que la variable modelos de referencia de empresarios (MR) se obtiene también de la base de datos del GEM. A su vez, en el caso de las instituciones formales, el número de procedimientos para la creación de empresas (PC) y el acceso al crédito bancario (AC) son tomadas del proyecto *"Doing Business"*; mientras que los datos sobre la educación en gestión y administración de empresas (FG) se obtienen de la UNESCO. Por último, como variables de control son utilizadas el PIB per-cápita y la tasa de desempleo, que se obtienen de la base de datos del *"International Monetary Fund"*. En la tabla 1 se presenta una descripción detallada de las variables usadas en el análisis. La muestra final está formada por un panel desbalanceado de 118 observaciones y 54 países (ver en anexo 2 el listado de países).

Como se mencionó anteriormente, en este trabajo la iniciativa emprendedora está condicionada por las instituciones formales e informales, por lo tanto se puede plantear el siguiente modelo:

$$TEA_{it} = \alpha + \beta_1 IF_{it} + \beta_2 II_{it} + \beta_3 VC + \varepsilon_{it} \quad \text{donde } i \text{ significa el país y } t \text{ el tiempo}$$

Tabla 2. Descripción de variables

	Variable	Descripción	Fuente
Variables dependiente	Actividad emprendedora (TEA)	Total Early Stage Entrepreneurial Activity. Porcentaje de individuos adultos entre 18 y 64 años) que se hallan inmersos en el proceso de puesta en marcha de un negocio o empresa, del cual van a poseer parte o todo y/o que, actualmente, son propietarios-gerentes de un negocio o empresa joven, incluyendo el autoempleo (Reynolds et al., 2005).	GEM 2005, 2006, 2007
Variables independientes	Estabilidad Política (EP)	Nivel de estabilidad política y ausencia de violencia, medida como la probabilidad de que el estado esté sujeto a amenazas violentas o cambios. Tiene un rango de unidades que va de -2.5 a 2.5, donde los valores más altos corresponden a mejores resultados de las instituciones (Kaufmann et al, 2008).	WGI 2005, 2006, 2007
	Control de la Corrupción (CC)	Abuso del poder público en beneficio del privado, incluyendo la corrupción a pequeña y gran escala y el control del estado por las élites Tiene un rango de unidades que va de -2.5 a 2.5, donde los valores más altos corresponden a mejores resultados de las instituciones (Kaufmann et al, 2008).	WGI 2005, 2006, 2007
	Modelos de referencia de empresarios (MR)	Porcentaje de individuos que conocen personalmente a alguien que ha comenzado un negocio en los últimos 2 años (Reynolds et al., 2005).	GEM 2005, 2006, 2007
	Procedimientos creación de empresas (PC)	Número de procedimientos que se requieren oficialmente para que un empresario pueda abrir y operar formalmente una empresa industrial o comercial.	Doing Business 2005, 2006, 2007
	Acceso al crédito bancario (AC)	Es un proxy al acceso al crédito bancario, que clasifica a los países que disponen de instituciones privadas con información actual de historia de pagos, deudas sin pagar o créditos pendientes	Doing Business 2005, 2006, 2007
	Formación en gestión y administración de empresas (FG)	Es un proxy al porcentaje de individuos que tienen formación en gestión y administración de empresas en un país. Se obtiene mediante el producto del porcentaje de universitarios con respecto a la población multiplicado por el porcentaje de universitarios en áreas de ciencias sociales, gestión y derecho.	UNESCO 2004, 2005, 2006
Variables de control	PIB-PPP	Logaritmo natural del Producto Interno Bruto PIB per-cápita, ajustado por la paridad de poder adquisitivo (PPP) en dólares de EE.UU	IMF 2005, 2006, 2007
	Desempleo	Tasa de desempleo (porcentaje de la fuerza laboral total)	IMF 2005, 2006, 2007

GEM - Global Entrepreneurship Monitor GEM. <http://www.gemconsortium.org/>

WGI - Worldwide Governance Indicators. <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>

Doing Business - <http://www.doingbusiness.org/>

UNESCO - http://www.uis.unesco.org/ev.php?URL_ID=3753&URL_DO=DO_TOPIC&URL_SECTION=201

IMF International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2008. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/02/weodata/index.aspx>

Inicialmente se parte del enfoque más simple para analizar datos tipo panel, que consiste en omitir las dimensiones del espacio y el tiempo de los datos agrupados, calculando la regresión por mínimos cuadrados ordinarios MCO. Posteriormente se estima un modelo de efectos aleatorios y otro de efectos fijos. Después de comparar los modelos anteriores, los resultados indican que es preferible usar el modelo de efectos aleatorios. Así mismo, se descartan problemas de correlación serial y contemporánea en series de tiempo. Finalmente, para corregir problemas de heteroscedasticidad, se estima un modelo con errores estándar corregidos para datos de panel (*Panel Corrected Standard Errors*).

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

La tabla 3 muestra la matriz de correlaciones bivariadas a través del coeficiente de *Pearson*, entre las variables que se incluyen en este trabajo, así como algunos estadísticos descriptivos de dichas variables (media y desviación estándar). Puede verse que algunos coeficientes de correlación entre las variables independientes son superiores a 0,5 indicando posibles problemas de multicolinealidad, sin embargo, la prueba de multicolinealidad *variance inflation factor* (VIF) reporta valores aceptables –en este caso menores que 5.9– para las variables independientes, descartando que la colinealidad sea un problema grave.

Tabla 3. Matriz de correlaciones

	Media	Desv. Estándar	1	2	3	4	5	6	7	8
1. TEA	8.76	5.49								
2. EP	0.42	0.78	-0.563***							
3. CC	0.89	1.06	-0.457***	0.810***						
4. MR	40.54	10.15	0.339***	-0.087	-0.119					
5. PC	8.06	3.73	0.366***	-0.545***	-0.682***	0.053				
6. AC	0.36	0.48	0.029	0.011	-0.171*	0.073	0.256***			
7. FG	2.66	0.97	0.519***	-0.650***	-0.650***	0.150*	0.277***	0.036		
8. PIB PPP)	9.89	0.72	-0.578***	0.759***	0.827***	-0.3735***	-0.568***	-0.072	-0.645***	
9. Desempleo	6.90	3.91	0.041	-0.312***	-0.3353***	-0.018	0.294***	0.101	0.267***	-0.367***

*** $p < 0.01$; ** $p < 0.05$; * $p < 0.10$

Los estadísticos descriptivos indican que la tasa promedio de actividad emprendedora es aproximadamente del 9%, el nivel de estabilidad política promedio es de 0.4, el control de la corrupción promedio es 0.9 y un 40% de los individuos conoce personalmente a alguien que ha comenzado un negocio en los últimos dos años. Así mismo, el promedio de procedimientos para crear una empresa es de 8, un 36% de los países tienen un buró privado con información

crediticia y el restante no y en promedio un 3% de los individuos tienen formación en gestión y administración de empresas.

La matriz de correlación también muestra algunas correlaciones interesantes entre las variables independientes, por ejemplo puede verse una fuerte relación negativa y significativa entre el número de procedimientos para crear una empresa y el control de la corrupción. Tal resultado se evidencia en el caso de países como Brasil y Venezuela, que tienen el número más alto de procedimientos para crear una empresa (17 y 16 en su respectivo orden) y a su vez, tienen índices negativos en el control de la corrupción (-0.24 y -1.04 respectivamente). Estos países también parecieran tener un alto porcentaje de individuos con formación en gestión y administración de empresas como lo muestran las correlaciones.

Con la intención de aislar y comparar el efecto de las instituciones formales y las informales sobre la actividad emprendedora, se plantean varios modelos, así: a) un primer modelo que incluye la instituciones formales y las variables de control, b) un segundo modelo, con las instituciones informales y las variables de control, c) un tercer modelo que considera tanto instituciones formales como informales y las variables de control y d) un cuarto modelo, que presenta las instituciones formales e informales y las variables de control que tienen un impacto significativo sobre la actividad emprendedora (ver tabla 4).

Tabla 4. Regresiones. - Variable dependiente: Actividad emprendedora (TEA)

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Instituciones informales				
EP		-3.682 (0.000)	-3.214 (0.000)	-3.223 (0.001)
CC		2.469 (0.000)	3.171 (0.000)	2.622 (0.000)
MR		0.115 (0.004)	0.128 (0.001)	0.112 (0.004)
Instituciones formales				
PC	0.032 (0.802)		0.265 (0.046)	
AC	0.009 (0.552)		0.013 (0.369)	
FG	1.323 (0.025)		1.560 (0.001)	1.144 (0.008)
Variables de Control				
PIB-PPP	-4.504 (0.000)	-5.487 (0.000)	-4.547 (0.000)	-5.072 (0.000)
Desempleo	-0.432 (0.000)	-0.401 (0.000)	-0.426 (0.000)	-0.408 (0.000)
constante	52.560 (0.000)	60.579 (0.000)	43.853 (0.000)	54.254 (0.000)
R ²	0.4893	0.5830	0.6324	0.6059
Observaciones	108	110	108	110

El valor entre paréntesis es el p-value.

El primero modelo considerado analiza el efecto de las instituciones formales (número de procedimientos para crear una empresa, formación en gestión y administración, acceso al crédito bancario) sobre la tasa de actividad emprendedora, cuando se controla el PIB-PPP y la tasa de desempleo. Los resultados indican que el impacto de las instituciones formales sobre la actividad emprendedora no es significativo. Es decir que el número de procedimientos que se necesita para abrir una empresa no afecta la iniciativa emprendedora (van Stel. et al., 2007), así mismo el acceso al crédito y la formación en gestión y administración tienen un efecto limitado sobre la tasa de creación de empresas. Además, como era de esperarse por la literatura existente sobre el tema (van Stel et al, 2005; Carree et al, 2007), existe una relación negativa significativa ($p < 0.01$) entre el PIB y la actividad emprendedora, así como entre el desempleo y la actividad emprendedora.

El segundo modelo muestra la relación entre las instituciones informales (estabilidad política, control de la corrupción y modelos de referencia) y la tasa de actividad emprendedora. Los resultados indican que dichas instituciones tienen un impacto estadísticamente significativo sobre la actividad emprendedora ($p < 0.01$), además, el R^2 se incrementa con respecto al modelo 1, indicando que en términos del R^2 es un mejor modelo. Analizando cada una de las variables, puede verse que la estabilidad política tiene un impacto negativo (que no era el signo esperado) en la actividad emprendedora, mientras que el control de la corrupción influye en forma positiva, conforme a la hipótesis H2. A su vez, la variable modelos de referencia, tal y como se había planteado en la hipótesis H3, tiene una relación positiva y significativa ($p < 0.01$) con la tasa de actividad emprendedora de los países, resultados que están en la línea de la literatura que afirma que la presencia de emprendedores con experiencia y modelos de referencia exitosos envía mensajes positivos a los potenciales emprendedores (Gnyawali y Fogel, 1994).

En el tercer modelo se incluyen todas las variables consideradas en este trabajo, es decir tanto las instituciones formales como los informales y las variables de control. Los resultados de la regresión muestran que las instituciones informales continúan siendo significativas, mientras que una de las instituciones formales - formación en gestión y administración- pasa a ser significativa. Este resultado podría indicar que dicha variable tiene un efecto positivo y significativo sobre la actividad emprendedora solamente cuando interactúa con ciertas instituciones informales, por ejemplo, los modelos de referencia. Es decir que altas tasas de universitarios con formación en gestión y administración implicarían que las personas cuentan con los conocimientos necesarios para crear una empresa, sin embargo, sería necesaria la interacción con los modelos de referencia para influir positiva y significativamente sobre la actividad emprendedora.

Finalmente en el modelo 4 se presentan todas las variables significativas. Puede verse entonces que la actividad emprendedora es una función de las instituciones

informales (estabilidad política, control de la corrupción y modelos de referencia) y una de las instituciones formales (formación en gestión y administración).

5. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha analizado, a la luz de la Teoría Económica Institucional, la influencia que tienen las instituciones formales (procedimientos en creación de empresas, formación en gestión y administración, acceso al crédito bancario) e informales (estabilidad política, control de la corrupción y modelos de referencia) sobre la creación de empresas, mediante un modelo errores estándar corregidos para datos de panel. Los resultados más relevantes indican que la formación en gestión y administración, el control de la corrupción y los modelos de referencia incrementan las tasas de actividad emprendedora. Así mismo, la estabilidad política, el PIB-PPP y el desempleo tienen una relación negativa con la actividad emprendedora (ver detalle en la Tabla 4). Los resultados en general parecieran indicar que los factores informales tienen un mayor impacto en la iniciativa emprendedora que los factores formales.

Tabla 4. Resumen de resultados empíricos

	Hipótesis	Evidencia
H1:	La estabilidad política ejerce un impacto positivo sobre la actividad emprendedora	Se rechaza
H2:	El control de la corrupción tiene un impacto positivo sobre la actividad emprendedora	No se rechaza
H3:	Los modelos de referencia de empresarios ejercen un impacto positivo sobre la actividad emprendedora	No se rechaza
H4:	El número de procedimientos para crear una empresa ejercen un impacto negativo sobre la actividad emprendedora	Se rechaza
H5:	Un mayor acceso al crédito bancario ejerce un impacto positivo sobre la actividad emprendedora	Se rechaza
H6:	Un mayor nivel de formación en gestión y administración de empresas tiene un impacto positivo sobre la tasa de actividad emprendedora	No se rechaza

En cuanto a futuras líneas de investigación, a partir de los resultados anteriores se propone por un lado, completar el panel de datos con información del 2001 al 2007. Por otro, se plantea profundizar en la relación no lineal entre la tasa de actividad emprendedora y condiciones sociales tales como el control de la corrupción y la estabilidad política. Finalmente, el trabajo también podría ampliarse a partir del análisis de la relación entre el porcentaje de universitarios con formación en gestión y administración y el tipo de iniciativa emprendedora, distinguiendo oportunidad versus necesidad.

REFERENCIAS

- Acs, Z. y Amorós, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31(3), 305-322.
- Acs, Z. y Szerb, L. (2007). Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy. *Small Business Economics*, 28(2), 109-122.
- Acs, Z. y Varga, A. (2005). Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change. *Small Business Economics*, 24(3), 323-334.
- Acs, Z., Desai, S. y Hessels, J. (2008a). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*, 31(3), 219-234.
- Acs, Z., Desai, S. y Klapper, L. (2008b). What does "entrepreneurship" data really show? *Small Business Economics*, 31(3), 265-281.
- Acs, Z., O'Gorman, C., Szerb, L. y Terjesen, S. (2007). Could the Irish Miracle be Repeated in Hungary? *Small Business Economics*, 28(2), 123-142.
- Aidis, R., Estrin, S. y Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656-672.
- Aldrich, H. E. y Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through Social Networks. En D. L. Sexton y Smilor (Eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship* (p. 3-23). New York: Ballinger.
- Ang, J. S. (1991), "Small Business Uniqueness and the Theory of Financial Management", *The Journal of Small Business Finance*, Vol. 1, No. 1, pp.1-13.
- Anokhin, S. y Schulze, W. S. (2008). Entrepreneurship, innovation, and corruption. *Journal of Business Venturing*, In Press, Corrected Proof
- Arenius, P. y De Clercq, D. (2005). A Network-based Approach on Opportunity Recognition. *Small Business Economics*, 24(3), 249-265.
- Arenius, P. y Kovalainen, A. (2006). Similarities and Differences Across the Factors Associated with Women's Self-employment Preference in the Nordic Countries. *International Small Business Journal*, 24(1), 31-59.
- Arenius, P. y Minniti, M. (2005). Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3), 233-247.
- Audretsch, D. B. y Keilbach, M. (2004). Does Entrepreneurship Capital Matter?. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 28(5), 419-429.
- Audretsch, D. B. y Thurik, R. (2001). What's new about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies. *Industrial and Corporate Change*, 10(1), 267.
- Audretsch, D.B. (2004). Sustaining innovation and growth: public policy support for entrepreneurship. *Industry and Innovation*, Vol. 11(3), pp.167-191.
- Bandura, A. (1978). Reflections on Self-efficacy. *Advances in Behavioral Research and Therapy* 1(4): 237-69.
- Bates, T. (1997), Financing small business creation: The case of Chinese and Korean immigrant entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, Vol. 12, pp. 109-124.
- Baughn, C. C., Chua, B. y Neupert, K. E. (2006). The Normative Context for Women's Participation in Entrepreneurship: A Multicountry Study. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 30(5), 687-708.
- Begley, T, Tan W-L y Schoch, H (2005). Politico-Economic Factors Associated with Interest in Starting a Business: A Multi-Country Study. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 29(1), 35-55.
- Begley, T.M., Tan, W. (2001), The social-cultural environment for entrepreneurship: A comparison between East Asian and Anglo-Saxon Countries, *Journal of International Business Studies*, Vol. 32(3), pp. 537-553.
- Bennet, R., Robson, P. (1999), The use of external business advice by SMEs in Britain, *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 11, pp. 155-180.
- Berger, B. (1991). *The Culture of Entrepreneurship*. San Francisco: ICS Press.
- Bergmann, H. y Sternberg, R. (2007). The Changing Face of Entrepreneurship in Germany. *Small Business Economics*, 28(2-3), 205-221.

- Beugelsdijk, S. (2007). Entrepreneurial culture, regional innovativeness and economic growth. *Journal of Evolutionary Economics*, 17(2), r2007,-210.
- Bhave, P. B. (1994). A Process Model of Entrepreneurial Venture Creation. *Journal of Business Venturing* 9, 223-242.
- Blanchflower, D. G. y A. J. Oswald. (1998). What Makes an Entrepreneur?. *Journal of Labor Economics* 16(1), 26-60.
- Boyd, N. G y Vizikis (1994). The Influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 18(4), 63-77.
- Brockhaus, R. H. (1987). Entrepreneurial folklore. *Journal of Small Business Management*, 25(3), 1-6.
- Bruno, A., Tyebjee, T. (1982), "The environment for entrepreneurship", En: Kent, C.; Sexton, D. and Vesper, K. *Encyclopedia of entrepreneurship*, pp. 72-90.
- Brush, C. (1992), "Research on women business owners: past trends, a new perspective and future directions", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 16(4). pp. 5-30.
- Busenitz, L. W., Gomez, C. y Spencer, J. W. (2000). Country institutional profiles: unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994-1003.
- Busenitz, L. W., Page West III, G., Shepherd, D., Nelson, T., Chandler, G. N. y Zacharakis, A. (2003). Entrepreneurship Research in Emergence: Past Trends and Future Directions. *Journal of Management*, 29(3), 285-308.
- Bygrave, W. D. y Hofer, C. W. (1991). Theorizing about Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 16(2), 13-22.
- Carmignani, F. (2005). Efficiency of Institutions, Political Stability and Income DynamicsEconWPA.
- Carree, Martin, Van Stel, André, Thurik, Roy y Wennekers, Sander (2007). The relationship between economic development and business ownership revisited. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19:3, 281- 291
- Carsrud, A. L. y Johnson, R. W. (1989). Entrepreneurship: A Social Psychological Perspective. *Entrepreneurship & Regional Development*, 1, 21-31.
- Collins, Moore y Unwalla. (1964). The Enterprising ManMSU business studies.
- Chen, C. C; Greene, P. G y Crick, A.C. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295-316.
- Dana, L. P. (1990). Saint Martin/Sint Maarten: a case study of the effects of culture on economic development. *Journal of Small Business Management*, 28(4), 91-98.
- Dana, L.P. (1996). Albania in the twilight zone: The perseritje model and its impact on small business. *Journal of Small Business Management*, Vol. 34(1), pp. 64-70.
- Davidsson, P. (1991) Continued Entrepreneurship: Ability, Need and Opportunity as Determinants of Small Firm Growth. *Journal of Business Venturing* 6(6): 405-29.
- Davidsson, P. (1995), Culture, structure and regional levels of entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 7, pp. 41-62.
- Davidsson, P. (2003). The domain of entrepreneurship research: Some suggestions. En J. Katz y D. Shepherd (Eds.), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth. Cognitive Approaches to Entrepreneurship Research* (p. 315-372). Oxford, UK: Elsevier/JAI Press.
- Davidsson, P. y Honig B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301.
- De Clercq, D. y Arenius, P. (2006). The Role of Knowledge in Business Start-up Activity. *International Small Business Journal*, 24(4), 339-358.
- De Clercq, D., Hessels, J. y van Stel, A. (2008). Knowledge spillovers and new ventures' export orientation. *Small Business Economics*, 31(3), 283-303.
- Delmar, F. y Davidsson (2000). Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development*, 12(1), 1-23.
- Díaz, C., Urbano, D. y Hernández, R. (2005). Teoría económica institucional y creación de empresas. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 11(3), 209-230.

- Djankov, S., Miguel, E., Qian, Y., Roland, G. y Zhuravskaya, E. (2005). Who are the Russian entrepreneurs? *Journal of European Economic Association Papers and Proceedings* 3 (23), 587–597.
- Djankov, S., Qian, Y., Roland, G. y Zhuravskaya, E. (2006). Entrepreneurship and development: first results for China and Russia. Paper presented at the American Economic Association Conference, Boston, MA.
http://www.aeaweb.org/annual_mtg_papers/2006/0108_1015_0204.pdf.
- Dolinsky, A.L., Caputo, R.K., Pasumarty, K. y Quazi, H. (1993). The effects of education on business ownership: A longitudinal study of women. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 18(1), pp, 43-53.
- Doucoulagos, H. y Ulubasoglu, M (2008). Democracy and economic growth: a meta-analysis. *American Journal of Political Science* 52 (1): 61-83.
- Gartner, W. B. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.
- Gartner, W. B. y Vesper, K. H. (1994), Experiments in entrepreneurship education: Successes and failures. *Journal of Business Venturing*, Vol. 9 (3), pp. 179-187.
- George, G. y Prabhu, G. (2003), Developmental financial institutions as technology policy instruments: implications for innovation and entrepreneurship in emerging economies, *Research Policy*, Vol. 32, pp.89-108.
- Gnyawali, D. R. y Fogel, D. S. (1994). Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 18(4), 43-62.
- Goodman, J.P., Meany, J.W. y Pate, L.E. (1992), The government as entrepreneur. Industrial development and the creation of new venture, In D.L. Sexton Y J.D. Kasarda (Eds.), *The state of the art of entrepreneurship*, PWS-Kent, Boston, MA.
- Gorman, G., Hanlon, D. y King, W. (1997), Some research perspectives on entrepreneurship education, *International Small Business Journal*, Vol 15(3). pp. 56–77.
- Haron, S. (1995), Capital problems among small business in a developing country: A case study of Malaysia, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*.
- Hessels, J., van Gelderen, M. y Thurik, R. (2008). Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, 31(3), 323-339.
- Ho, Y. y Wong, P. (2007). Financing, Regulatory Costs and Entrepreneurial Propensity. *Small Business Economics*, 28(2-3), 187-204.
- Holtz-Eakin, D. (1994). Sticking it out: Entrepreneurial survival and liquidity constraints. *Journal of Political Economy*, 102(1), 53.
- Ire, K. (1996), Japanese Venture Capital and its investment in Asia. *Osaka City University Business Review*, 7, 17-35, In D.J. Storey (eds), *Small Business - Critical perspective on business and management*, London: Routledge, 2000.
- Johannisson, B. (1988). Business formation: A network approach. *Scandinavian Journal of Management*, 4, 83-99.
- Johnson, S., McMillan, J. y Woodruff, C. (1999). Contract enforcement in transition. EBRD Working paper no. 45. <http://www.ebrd.org>.
- Johnson, S., McMillan, J. y Woodruff, C. (2000). Entrepreneurs and the ordering of institutional reform. *Economics of Transition* 8 (1), 1–36.
- Kaufmann, D., Kraay, A. (2003). Governance and Growth: Causality which way? - Evidence for the World, in brief. World Bank Institute, Washington, DC, 2003
- Kaufmann, D., Kraay, A., Mastruzzi, M. (2008). Governance matters VII: Aggregate and Individual Governance indicators 1996–2007. World Bank Policy Research Working Paper. WPS 4654
- Koellinger, P. (2008). Why are some entrepreneurs more innovative than others? *Small Business Economics*, 31(1), 21-37.
- Koellinger, P. y Minniti, M. (2006). Not for Lack of Trying: American Entrepreneurship in Black and White. *Small Business Economics*, 27(1), 59-79.
- Kortum, S. y Lerner, J. (2000). Assessing the contribution of venture capital to innovation. *The Rand Journal of Economics*, Vol. 31 (4), 674-692.

- Krueger, N. (1993). The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 18(1), 5-21.
- Krueger, N.F., Reilly, M.D. y Carsrud, A. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, Vol. 15, pp.411-432.
- Kwon, S. y Arenius, P. (2008). Nations of entrepreneurs: A social capital perspective. *Journal of Business Venturing*, In Press, Corrected Proof
- Langowitz, N. y Minniti, M. (2007). The Entrepreneurial Propensity of Women. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 31(3), 341-364.
- Levie, J. (2007). Immigration, In-Migration, Ethnicity and Entrepreneurship in the United Kingdom. *Small Business Economics*, 28(2-3), 143-169.
- Levie, J. y Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics*, 31(3), 235-263.
- Li, H. Xu, L y Zou, H. (2000). Corruption, Income Distribution, and Growth. *Economics & Politics*, 12(2), 28.
- Lundstrom A. y Stevenson L. (2005). *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice*. International Studies in Entrepreneurship, Springer; 1 edition, NY, pp. 26
- Manolova, T. S., Eunni, R. V. y Gyoshev, B. S. (2008). Institutional Environments for Entrepreneurship: Evidence from Emerging Economies in Eastern Europe. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 32(1), 16.
- Marshall, J., Alderman, N., Wong C. y Thwaites, A. (1993). The impact of government- assisted management training and development on small and medium-sized enterprises in Britain, *Environment and Planning C: Government and Policy*, Vol. 11, pp331-348.
- Mason, C.M., Harrison, R.T. (1994). The informal venture capital market in the UK. En A. Hughes and D.J. Storey (eds) *Financing Small Firms* (London: Routledge) pp. 64–111.
- Maula, M., Autio, E. y Arenius, P. (2005). What Drives Micro-Angel Investments? *Small Business Economics*, 25(5), 459-475.
- McClelland, D. C. (1961). En von Nostrand (Ed.), *The Achieving Society*. Princeton, NJ:
- McMillan, J. y Woodruff, C. (1999). Interfirm relationships and informal credit in Vietnam. *Quarterly Journal of Economics*, 114(4), 1285-1320.
- McMillan, J. y Woodruff, C. (2002). The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies. *Journal of Economic Perspectives*, 16(3), 153-170.
- McMullen, J. S., Bagby, D. R. y Palich, L. E. (2008). Economic Freedom and the Motivation to Engage in Entrepreneurial Action. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 32(5), 875-895.
- McQuaid, R.W. (2002). Entrepreneurship and ICT industries: Support from regional and local policies", *Regional Studies*, Vol. 36(8), pp. 909-919.
- Minniti, M. y Nardone, C. (2007). Being in Someone Else's Shoes: the Role of Gender in Nascent Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2-3), 223-238.
- Naude, W., Gries, T., Wood, E. y Meintjies, A. (2008). Regional determinants of entrepreneurial start-ups in a developing country. *Entrepreneurship & Regional Development*, 20(2), 111-124.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. C. (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton: Princeton University Press.
- Olsson, O. (2000). Knowledge as a set in idea space: An epistemological view on growth. *Journal of Economic Growth*, Vol. 5(3), pp. 253–276.
- Parker, S. C. (2004). *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*. United Kingdom: Cambridge University Press.
- Reynolds, P. (2008). Screening item effects in estimating the prevalence of nascent entrepreneurs. *Small Business Economics*, En prensa.
- Reynolds, P. D., White S. (1997). *The Entrepreneurial Process: Economic Growth, Women, and Minorities*, Quorum Books.

- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., et al. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205-231.
- Ritsilä, J., Tervo, H. (2002). Effects of unemployment on new firm formation: micro-level panel data evidence from Finland. *Small Business Economics*, Vol. 19, pp.31-40.
- Rocha, H. O. (2005). Entrepreneurship: The Role of Clusters Theoretical Perspectives and Empirical Evidence from Germany. *Small Business Economics*, 24(3), 267-292.
- Ronstadt, R. (1985). The educated entrepreneurs: A new era of entrepreneurial education is beginning. *American Journal of Small Business*, Spring, pp. 37-53.
- Roper, S. y Scott, J. M. (2009). Perceived Financial Barriers and the Start-up Decision: An Econometric Analysis of Gender Differences Using GEM Data. *International Small Business Journal*, 27(2), 149-171.
- Rose-Ackerman, S., (2001). Trust, honesty, and corruption: reflection of the state-building process. *European J. Sociol.* 42, 27-71.
- Rose-Ackerman, S., (2004). The challenge of poor governance and corruption. Copenhagen consensus challenge paper. Copenhagenconsensus.com.
- Sarder, J., Ghosh, D., Rosa, P. (1997), The importance of support services to small enterprise in Bangladesh. *Journal of Small Business Management*, April, 26-36.
- Scott, M. G. y Twomey, D. W. (1988). 'The Long-term Supply of Entrepreneurs: Students' Career Aspirations in Relation to Entrepreneurship, *Journal of Small Business Management* 26(4): 5-13.
- Scherer, R.F., Adams, J.S., Carley, S.S., Wiebe, F.A. (1989), Role model performance effects on development of entrepreneurial career preference. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 13(3), pp. 53-71.
- Schjoedt, L. (2007). Deciding on an Entrepreneurial Career: A Test of the Pull and Push Hypotheses Using the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics Data. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 31(5), 2007,-752.
- Shane, S. y Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Shane, S., Kolvereid, L. (1995). National environment, strategy, and new venture performance: A three country study. *Journal of Small Business Management*, April, pp. 37-50.
- Shane, S., Kolvereid, L., Westhead P. (1991). An Exploratory Examination of the Reasons Leading to New Firm Formation across Country and Gender. *Journal of Business Venturing*, Vol. 6(6), pp.431-446.
- Shapiro, A. y Sokol, L. (1982). The Social Dimensions of Entrepreneurship. En C. A. Kent, D. L. Sexton y K. H. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship* (p. 72-90). Englewood Cliffs, N.J: Prentice-Hall. Inc.
- Spilling, O. (1996). Regional variation of new firm formation: the Norwegian case. *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 8, July-September, pp. 217-43.
- Stephen, F., Urbano, D y van Hemmen, S. (2005). The impact of institutions on entrepreneurial activity. *Managerial & Decision Economics*, 26(7), 413-419.
- Stephen, F., Urbano, D. y van Hemmen, S. (2009). The responsiveness of entrepreneurs to working time regulations. *Small Business Economics*, 32(3), 259-276.
- Sternberg, R. y Wennekers, S. (2005). Determinants and Effects of New Business Creation Using Global Entrepreneurship Monitor Data. *Small Business Economics*, 24(3), 193-203.
- Steyaert, C. y Hjorth, D. (2006). Entrepreneurship as Social Change. A Third New Movements in Entrepreneurship Book Edward Elgar.
- Steyaert, C. y Katz, J. (2004). Reclaiming the space of entrepreneurship in society: geographical, discursive and social dimensions. *Entrepreneurship & Regional Development*, 16(3), 179-196.
- Storey, J. (1994). Employment. En Storey, D.J.: *Understanding the small business sector*, pp. 160-203, Ed. Routledge, London.
- Szerb, L., Rappai, G., Makra, Z. y Terjesen, S. (2007). Informal Investment in Transition Economies: Individual Characteristics and Clusters. *Small Business Economics*, 28(2), 257-271.

- Thomas, A. S. (2000). A case for comparative entrepreneurship: Assessing the relevance of culture. *Journal of International Business Studies*, 31(2), 287-301.
- Thompson, P., Jones-Evans, D. y Kwong, C. (2009). Women and Home-based Entrepreneurship: Evidence from the United Kingdom. *International Small Business Journal*, 27(2), 227-239.
- Tominc, P. y Rebernik, M. (2007). Growth Aspirations and Cultural Support for Entrepreneurship: A Comparison of Post-Socialist Countries. *Small Business Economics*, 28(2), 239-255.
- Trulsson, P. (2002). Constraints of Growth-Oriented Enterprises in the southern and Eastern African Region. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 7 (3), pp. 331-339.
- Uhlaner, L. (2007). Postmaterialism influencing total entrepreneurial activity across nations. *Journal of Evolutionary Economics*, 17(2), r2007,-185.
- Vaillant, Y. y Lafuente, E. (2007). Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity? *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(4), 313-337.
- van Auken, H. E. (1999). Obstacles to Business Launch. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 4(2), 175.
- van Stel, A., Carree, M. y Thurik, R. (2005). The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311-321.
- van Stel, A., Storey, D. J. y Thurik, R. (2007). The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2-3), 171-186.
- Veciana, J. M. y Urbano, D. (2008). The Institutional Approach to Entrepreneurship Research: Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 365-79.
- Verheul, I., van Stel, A. y Thurik, R. (2006). Explaining female and male entrepreneurship at the country level. *Entrepreneurship & Regional Development*, 18(2), 151-183.
- Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D. B. y Thurik, R. (2001). An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture. En D. B. Audretsch (Ed.), *SMEs in the Age of Globalization* (p. 533-606). Cheltenham: Edward Elgar Publishing
- Vinogradov, E. (2007). Cultural background, human capital and self-employment rates among immigrants in Norway. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(4), 359-376.
- Wagner, J. (2007). What a Difference a Y makes-Female and Male Nascent Entrepreneurs in Germany. *Small Business Economics*, 28(1), 1-21.
- Wennekers S., R. Thurik (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics* 13, 27-55
- Wennekers, S., van Wennekers, A., Thurik, R. y Reynolds, P. (2005). Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. *Small Business Economics*, 24(3), 293-309.
- Wetzel, W.E. (1987). The Informal Venture Capital Market: Aspects of Scale and Market Efficiency. *Journal of Business Venturing*, Vol. 2(4), pp.299-313.
- Wong, P., Ho, Y. y Autio, E. (2005). Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335-350.
- Young, E. y Welch H. (1993). Major elements in entrepreneurial development in central Mexico. *Journal of Small Business Management*, 31(4), 80-85.

Anexo 1. Revisión de artículos que relacionan las instituciones y la actividad emprendedora

No	Autor-año	Título	Objetivos	Resultados
1	Acs et al., 2007	Could the Irish Miracle be Repeated in Hungary?	Investigar el efecto de la inversión extranjera directa sobre la actividad emprendedora, comparando el desarrollo a largo plazo de Irlanda y Hungría.	Hay diferencias significativas en la actividad emprendedora de Irlanda y Hungría con respecto al tipo de personas que inician un negocio y al tipo de oportunidades percibidas.
2	Acs et al., 2008a	Entrepreneurship, economic development and institutions	Introducir el número especial de la tercera conferencia sobre investigación GEM.	Muestra la relación entre los niveles de desarrollo económico y la actividad emprendedora, incluyendo países desarrollados, países en transición y países en desarrollo.
3	Acs et al., 2008b	What does entrepreneurship data really show	Comparar el <i>Global Entrepreneurship Monitor (GEM)</i> con otra base de datos que mide la actividad emprendedora: <i>World Bank Group Entrepreneurship Survey (WBGES)</i> .	Se encontraron diferencias importantes en los datos. Los datos GEM tienden a presentar niveles significativamente más bajos de actividad emprendedora en países desarrollados y dichos niveles tienden a ser más altos en países en desarrollo que en países desarrollados. Los datos GEM capturan informalidad, mientras que los datos del <i>World Bank</i> capturan el registro formal de empresas.
4	Acs y Amorós, 2008	Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America	Investigar la relación entre actividad emprendedora y competitividad en países latinoamericanos.	Disminución de las dinámicas emprendedoras en Latinoamérica para el período 2001-2006. Es importante para Latinoamérica lograr estabilidad en las condiciones macroeconómicas y en la regulación.
5	Acs y Szerb, 2007	Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy	Introducir el número especial de la segunda conferencia sobre investigación GEM.	Muestra las relaciones entre la actividad emprendedora, el crecimiento económico y las políticas públicas, así como las variaciones según el estado de desarrollo económico, principalmente en países en transición.
6	Acs y Varga, 2005	Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change	Identificar la relación entre las variaciones en la actividad emprendedora de los países y la estructura espacial de las economías con la difusión del conocimiento y finalmente el crecimiento económico.	La actividad emprendedora por oportunidad y la actividad emprendedora con alto potencial tiene un efecto positivo y estadísticamente significativo sobre el cambio tecnológico, mientras que la actividad emprendedora por necesidad y la actividad emprendedora en general no tienen ningún impacto.
7	Aidis et al., 2008	Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective	Explorar la forma en que las instituciones y las redes han influido en el desarrollo de la actividad emprendedora en Rusia.	El entorno institucional de Rusia es importante para explicar los relativamente bajos niveles de desarrollo en la actividad emprendedora.
8	Anokhin y Schulze, 2008	Entrepreneurship, innovation, and corruption	Probar que la corrupción socava las bases de la confianza institucional necesarias para el desarrollo de actividades de innovación y emprendimiento.	La actividad emprendedora y la innovación no se producen cuando hay vacíos institucionales. Por lo tanto los esfuerzos encaminados a mejorar el control de la corrupción tendrían una influencia indirecta pero de gran alcance en una amplia franja de la actividad económica.
9	Arenius y De Clercq, 2005	A Network-based Approach on Opportunity Recognition	Explorar los determinantes de la actividad emprendedora a nivel micro, basado en las diferencias en la percepción de oportunidades.	La zona residencial influye en la percepción de oportunidades empresariales. Además las personas con mayor nivel educativo tienen más probabilidades de percibir dichas oportunidades en comparación con los de menor nivel educativo.
10	Arenius y Kovalainen, 2006	Similarities and Differences Across the Factors Associated with Women's Self-employment Preference in the Nordic Countries	Explorar las preferencias de autoempleo en las mujeres de los países Escandinavos y la influencia e importancia de factores individuales y sociales en dichas preferencias.	El género es un elemento clave en la actividad emprendedora de los países.
11	Arenius y Minniti, 2005	Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship	Investigar qué variables están significativamente correlacionadas con la decisión individual de ser emprendedor.	Las variables perceptuales están relacionadas significativamente con la creación de nuevas empresas en todos los países de la muestra, independientemente del género.
12	Baughn et al., 2006	The Normative Context for Women's Participation in Entrepreneurship: A Multicountry	Evaluar el impacto de las normas específicas de apoyo a la actividad emprendedora femenina sobre las tasas relativas de	Una baja proporción de mujeres emprendedoras está relacionada con una actividad emprendedora baja.

No	Autor-año	Título	Objetivos	Resultados
		Study	mujeres sobre hombres emprendedores en diferentes países.	
13	Bergmann y Sternberg, 2007	The Changing Face of Entrepreneurship in Germany	Analizar la influencia de las políticas de promoción de la actividad emprendedora sobre la creación de empresas.	Tanto las variables individuales como las regionales influyen en la decisión de ser auto-empleado.
14	Begley et al., 2005	Politic-Economic Factors Associated with Interest in Starting a Business: A Multi-Country Study	Analizar si las percepciones de recursos político-económicos influyen sobre el interés para crear una empresa y si estas percepciones varían según las diferentes regiones del mundo	La percepción de oportunidades de mercado, la mano de obra especializada y la regulación gubernamental (la última negativa) están relacionadas con la viabilidad y el deseo de crear una empresa.
15	Beugelsdijk, 2007	Entrepreneurial culture, regional innovativeness and economic growth	Probar que la cultura emprendedora afecta positivamente el desarrollo económico regional	Las diferencias en el crecimiento económico en Europa se pueden explicar por las diferencias de cultura emprendedora, pero en la mayoría de forma indirecta.
16	De Clercq et al., 2008	Knowledge spillovers and new ventures' export orientation	Investigar si la tasa de nuevas empresas orientadas a la exportación representa un resultado de la difusión del conocimiento derivado de la inversión extranjera directa y el comercio internacional, así como una fuente de difusión del conocimiento, que influyen positivamente en la tasa de actividad emprendedora.	La actividad emprendedora orientada a la exportación está relacionada con los niveles de inversión extranjera directa y el comercio internacional aunque en distinto grado, según los ingresos del país. La actividad emprendedora orientada a la exportación funciona como un catalizador para la creación de nuevas empresas.
17	De Clercq y Arenius, 2006	The Role of Knowledge in Business Start-up Activity	Evaluar los efectos de posesión y exposición al conocimiento sobre la propensión a ser emprendedor.	Los factores basados en el conocimiento tienen un fuerte impacto en la decisión de iniciar una nueva empresa.
18	Hessels et al., 2008	Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers	Investigar la influencia de diferentes motivaciones emprendedoras y variables socioeconómicas sobre las aspiraciones emprendedoras y si las variables socioeconómicas pueden influir en las motivaciones emprendedoras.	Los países con mayores niveles de emprendedores motivados por la riqueza tienen mayores tasas de actividad emprendedora orientada al alto crecimiento del empleo y la exportación. Los países con mayores niveles de seguridad social tienen menores tasas de aspirantes a la actividad emprendedora.
19	Ho y Wong, 2007	Financing, Regulatory Costs and Entrepreneurial Propensity	Analizar la disponibilidad de financiación y costes de regulación sobre la propensión emprendedora.	Los recursos financieros son importantes para la creación de nuevas empresas. Específicamente se destaca la disponibilidad de inversión informal para la propensión emprendedora. Así mismo, los costes de regulación pueden influir negativamente sobre la actividad emprendedora por oportunidad pero no tienen ningún impacto sobre la actividad emprendedora por necesidad.
20	Koellinger y Minniti, 2006	Not for Lack of Trying: American Entrepreneurship in Black and White	Estudiar las variables relacionadas con las diferencias en las tasas de emprendimiento en americanos negros y blancos.	Los americanos negros son más propensos a iniciar un negocio que los blancos y las diferencias perceptuales entre los grupos parecen estar asociadas a la actividad que inician.
21	Koellinger, 2008	Why are some entrepreneurs more innovative than others?	Analizar por qué unos emprendedores son más innovadores que otros.	Las innovaciones dependen de factores individuales y del entorno en el que se ubica el emprendedor.
22	Kwon y Arenius, 2008	Nations of entrepreneurs: A social capital perspective	Evaluar los efectos del capital social sobre la percepción de oportunidades emprendedoras y la inversión.	Los atributos individuales ejercen un efecto significativo sobre la percepción de oportunidades y la inversión, pero la magnitud del efecto del capital social al nivel país no es trivial.

No	Autor-año	Título	Objetivos	Resultados
23	Langowitz y Minniti, 2007	The Entrepreneurial Propensity of Women	Investigar qué variables están correlacionadas con las diferencias de género. Adicional a las variables económicas y demográficas, el artículo incluye un número considerable de variables perceptuales.	Las variables perceptuales subjetivas tienen una influencia crucial sobre la actividad emprendedora en ambos sexos. Las mujeres tienen percepciones, sobre sí mismas y sobre el entorno, menos favorables que los hombres en todos los países de la muestra, independientemente de la motivación para emprender.
24	Levie y Autio, 2008	A theoretical grounding and test of the GEM model	Evaluar el modelo del GEM, probando el efecto de las condiciones del entorno emprendedor, especialmente la educación y el entrenamiento, sobre la actividad emprendedora nacional.	La educación y el entrenamiento para emprender en la educación post-secundaria en países de alto ingreso favorece la actividad emprendedora en general, así como la actividad emprendedora de alto potencial.
25	Levie, 2007	Immigration, In-Migration, Ethnicity and Entrepreneurship in the United Kingdom	Evaluar el efecto del origen (país-región) sobre la propensión emprendedora en el Reino Unido.	A nivel nacional, los "in-migrantes" y los "inmigrantes" contribuyen más de lo que se espera a la creación de nuevas empresas, debido a que tienen en promedio un nivel educativo más alto, su capacidad emprendedora y su percepción de oportunidades es superior y además no son de la región en la que viven actualmente.
26	Maula et al., 2005	What Drives Micro-Angel Investments?	Investigar los factores que determinan la propensión individual a ser micro-inversor ángel.	Los principales determinantes de la propensión a hacer algún tipo de inversión de capital de riesgo son la familiaridad con el emprendedor, el estatus como propietario o gerente del negocio, las habilidades percibidas en el inicio del nuevo negocio y el género.
27	McMullen et al., 2008	Economic Freedom and the Motivation to Engage in Entrepreneurial Action	Investigar las diferencias en los niveles de actividad emprendedora en varios países, evaluando la relación entre variables relacionadas con el gobierno y la motivación para ser emprendedor.	Las restricciones gubernamentales a la libertad económica parecen tener un impacto diferente en la actividad emprendedora, dependiendo de las restricciones a la libertad y del motivo del emprendedor para iniciar un nuevo negocio.
28	Minniti y Nardone, 2007	Being in Someone Else's Shoes: the Role of Gender in Nascent Entrepreneurship	Explicar diferencias de género en la creación de empresas en diferentes países.	Las variables perceptuales juegan un papel crucial para explicar las diferencias de género con respecto al comportamiento emprendedor.
29	Naude et al., 2008	Regional determinants of entrepreneurial start-ups in a developing country	Identificar los determinantes de las tasas de creación de empresas en diferentes regiones y en particular investigar la función del acceso a la financiación sobre el nivel de creación de empresas a nivel regional.	Los principales determinantes de la creación de empresas en los distritos de Sudáfrica son las tasas de rentabilidad, el nivel educativo, la aglomeración medida por el tamaño de la economía del distrito y el acceso a financiación formal en los bancos.
30	Noorderhaven N et al., 2004	The Role of Dissatisfaction and per Capita Income in Explaining Self-Employment across 15 European Countries	Explicar las considerables diferencias en la tasa de auto-empleo en 15 países europeos en el período 1978-2000, dentro de un marco de la libre elección de la ocupación, centrándose en la influencia de la insatisfacción y del ingreso per cápita.	Los países con personas más insatisfechas con la sociedad en la que viven y/o que tienen menos satisfacción con la vida tienen una mayor proporción de auto-empleados. Los ingresos laborales, la tasa de desempleo y la densidad de la población no tienen efectos significativos sobre el auto-empleo, mientras que la proporción de mujeres en el trabajo sí y en forma negativa.
31	Reynolds et al., 2005	Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003	Describir el modelo conceptual del GEM, sus características y su implementación desde 1998 al 2003.	Explicación del Proyecto GEM.
32	Reynolds, 2008	Screening item effects in estimating the prevalence of nascent entrepreneurs	Analiza el impacto de la variación en la formulación de las preguntas de la encuesta a la población adulta, bien sea en el mismo idioma a través del tiempo o en diferentes idiomas, sobre las tasas de actividad emprendedora en Estados Unidos.	No hay cambios estadísticamente significativos en las tasas de nuevos emprendedores, del 5% al 6% sobre el período 1998-2006. Este patrón de estabilidad temporal es coherente con otros tres programas nacionales de medición de la actividad emprendedora en EEUU.

No	Autor-año	Título	Objetivos	Resultados
33	Rocha y Sternberg, 2005	Entrepreneurship: The Role of Clusters Theoretical Perspectives and Empirical Evidence from Germany	Explorar el impacto de "clusters" y aglomeraciones sobre la creación de nuevas empresas.	La actividad emprendedora y la aglomeración juega un papel positivo sobre la difusión del conocimiento y a su vez sobre el cambio tecnológico y sobre el crecimiento económico.
34	Roper y Scott, 2009	Perceived Financial Barriers and the Start-up Decision: An Econometric Analysis of Gender Differences Using GEM Data	Analizar el impacto de las diferencias de género sobre las percepciones individuales de las dificultades en el acceso a la financiación sobre la decisión de crear empresas.	En el Reino Unido, las mujeres perciben mayores barreras financieras que los hombres para iniciar una nueva empresa.
35	Schjoedt y Shaver, 2007	Deciding on an Entrepreneurial Career: A Test of the Pull and Push Hypotheses Using the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics Data	Analizar si el "pull" potencial de una mayor satisfacción con la vida o el "push" insatisfacción con el trabajo están relacionados con la decisión de una actividad emprendedora	Para la satisfacción con la vida no hay diferencias significativas entre los emprendedores nacies y el grupo de control, mientras que la media de la satisfacción con el trabajo es significativamente superior para los emprendedores nacies
36	Stephen et al. 2005	The impact of institutions on entrepreneurial activity	Relacionar el sistema legal institucional con la actividad emprendedora en varios países desarrollados, en vías de desarrollo y en transición	Importancia de las instituciones legales para el fomento de la actividad emprendedora y repercusiones en el desarrollo económico.
37	Stephen et al. 2009	The responsiveness of entrepreneurs to working time regulations	Analizar el impacto de las prácticas legales (utilizando como "proxy" el formalismo judicial) y la regulación del tiempo de trabajo sobre la actividad emprendedora por oportunidad.	Un alto formalismo legal mitiga el impacto negativo ejercido por la rigidez de la regulación del tiempo de trabajo sobre el número de emprendedores.
38	Sternberg y Wennekers 2005	Determinants and Effects of New Business Creation Using Global Entrepreneurship Monitor Data	Introducir el número especial de la primera conferencia sobre investigación GEM.	Analiza la variación de la actividad emprendedora en los países desarrollados, clasificando los artículos por efectos, determinantes y temas.
39	Szerb et al., 2007	Informal Investment in Transition Economies: Individual Characteristics and Clusters	Explicar e identificar los determinantes de la inversión informal en tres países: Croacia, Hungría y Eslovenia.	A pesar de que el mercado de capital de riesgo existe en los países en transición de Europa central y oriental, los principales impulsores de la inversión informal parecen ser similares a las economías de mercado más avanzadas.
40	Thomas Mueller 2000	A Case for Comparative Entrepreneurship: Assessing the Relevance of Culture	Evaluar la relación entre cultura y cuatro características de la personalidad comúnmente asociadas con la motivación emprendedora	Tres rasgos asociados con el potencial emprendedor, a saber, el locus de control interno, moderada propensión a asumir riesgos y el alto nivel de energía disminuyen cuando la distancia cultural con los Estados Unidos aumenta. La frecuencia de una orientación innovadora no parece variar con la distancia cultural.
41	Thompson et al., 2009	Women and Home-based Entrepreneurship: Evidence from the United Kingdom	Analizar las características de las mujeres que trabajan por cuenta propia y gestionan sus negocios desde su casa.	Un alto porcentaje de mujeres con bajos niveles de recursos empresariales son más propensas a gestionar sus negocios desde el hogar, indicando que dicha decisión es circunstancial. Dichas empresas tienen más probabilidades de funcionar a tiempo parcial, lo que contribuye aún más a su marginalidad.
42	Tominc y Rebernik, 2007	Growth Aspirations and Cultural Support for Entrepreneurship: A Comparison of Post-Socialist Countries	Explicar los factores que influyen en las tasas de actividad emprendedora en Eslovenia, Hungría y Croacia.	Un alto grado de alerta a la percepción de oportunidades no explotadas y apoyo cultural para la motivación emprendedora puede ser la causa de aspiraciones de más alto crecimiento en los nuevos emprendedores de Eslovenia.
43	Uhlauer L., R., Thurik (2007)	Postmaterialism influencing total entrepreneurial activity across nations	Explorar el postmaterialismo para explicar las diferencias en la tasa de actividad emprendedora entre los países	Relación negativa entre el postmaterialismo y la actividad emprendedora, ingreso per-cápita y el porcentaje de personas en educación secundaria están asociadas negativamente con la actividad emprendedora mientras que satisfacción con la vida y porcentaje de

No	Autor-año	Título	Objetivos	Resultados
				personas en educación terciaria tienen el efecto contrario cuando las otras variables son controladas.
44	Vaillant y Lafuente, 2007	Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity?	Evaluar el impacto de diferentes entornos institucionales sobre la actividad emprendedora rural vs. urbana de España. Específicamente se analiza el impacto en la Catalunya rural comparada con otras áreas rurales del resto de España.	La diferencia en la actividad emprendedora en territorios con diferentes entornos institucionales puede ser explicada en parte por las diferencias de ciertos factores socio-culturales.
45	van Stel et al., 2005	The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth	Probar la influencia de la actividad emprendedora sobre el crecimiento económico.	La actividad emprendedora afecta el crecimiento económico pero este efecto depende del nivel de renta per cápita: efecto positivo para países con un alto nivel de desarrollo y negativo para países en desarrollo.
46	van Stel et al., 2007	The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship	Investigar el impacto de las regulaciones relativas a la creación de empresas y la regulación laboral sobre la actividad emprendedora.	Los requisitos de capital mínimo requerido para iniciar un negocio disminuyen las tasas de actividad emprendedora entre los países, al igual que la regulación del mercado laboral. Sin embargo, la regulación sobre aspectos administrativos de la creación de una empresa (plazo, coste, número de procedimientos necesarios) no están relacionados con la tasa de nuevas o jóvenes empresas.
47	Verheul et al., 2006	Explaining female and male entrepreneurship at the country level	Investigar el impacto de diversos factores sobre la actividad emprendedora masculina y femenina a nivel país.	Las tasas de actividad emprendedora femenina y masculina están influenciadas por los mismos factores y en la misma dirección, sin embargo afectan de forma diferente a mujeres que a hombres.
48	Vinogradov E., L. Kolvereid (2007)	Cultural background, human capital and self-employment rates among immigrants in Norway	Evaluar la relación entre cultura nacional, capital humano (según los logros educativos en el país de origen) y las tasas de auto-empleo en una primera generación de inmigrantes en Noruega	El porcentaje de hombres y la duración de residencia tiene una relación positiva con la tasa de auto-empleo. La distancia al poder está relacionada negativamente con el auto-empleo, mientras que la Individualidad y el nivel de educación están relacionadas en forma positiva.
49	Wagner, 2007	What a Difference a Y makes- Female and Male Nascent Entrepreneurs in Germany	Explicar diferencias de género en la creación de empresas en Alemania.	La diferencia entre hombres y mujeres, tanto en el alcance como en el efecto, de considerar el miedo al fracaso como una razón para no iniciar una empresa es importante para explicar el vacío en la actividad emprendedora por sexo.
50	Wennekers et al., 2005	Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development	Investigar el impacto del nivel de desarrollo económico sobre la tasa nacional de nuevos emprendedores.	Existe una relación en forma de U entre el desarrollo económico y la tasa nacional de nuevos emprendedores. Esta relación se mide tanto con la renta per-cápita como con la capacidad de innovación.
51	Wong et al., 2005	Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data	Analizar la actividad emprendedora y la innovación tecnológica como determinantes del crecimiento económico.	Diferentes tipos de actividad emprendedora (TEA alto potencial, TEA necesidad, TEA oportunidad, TEA general) tienen impactos diferentes sobre el crecimiento económico.

Anexo 2. Países incluidos en el análisis

Argentina	France	Latvia	Slovenia
Australia	Germany	Malaysia	South Africa
Austria	Greece	Mexico	Spain
Belgium	Hong Kong	Netherlands	Sweden
Brazil	Hungary	New Zealand	Switzerland
Canada	Iceland	Norway	Thailand
Chile	India	Peru	Total
China	Indonesia	Philippines	Turkey
Colombia	Ireland	Portugal	United Arab Emirate
Croatia	Israel	Puerto Rico	United Kingdom
Czech Republic	Italy	Romania	United States
Denmark	Jamaica	Russia	Uruguay
Dominican Republic	Japan	Serbia	Venezuela
Finland	Kazakhstan	Singapore	

Edicions / Issues:

- 95/1 *Productividad del trabajo, eficiencia e hipótesis de convergencia en la industria textil-confección europea*
Jordi López Sintas
- 95/2 *El tamaño de la empresa y la remuneración de los máximos directivos*
Pedro Ortín Ángel
- 95/3 *Multiple-Sourcing and Specific Investments*
Miguel A. García-Cestona
- 96/1 *La estructura interna de puestos y salarios en la jerarquía empresarial*
Pedro Ortín Ángel
- 96/2 *Efficient Privatization Under Incomplete Contracts*
Miguel A. García-Cestona
Vicente Salas-Fumás
- 96/3 *Institutional Imprinting, Global Cultural Models, and Patterns of Organizational Learning: Evidence from Firms in the Middle-Range Countries*
Mauro F. Guillén (The Wharton School, University of Pennsylvania)
- 96/4 *The relationship between firm size and innovation activity: a double decision approach*
Ester Martínez-Ros (Universitat Autònoma de Barcelona)
José M. Labeaga (UNED & Universitat Pompeu Fabra)
- 96/5 *An Approach to Asset-Liability Risk Control Through Asset-Liability Securities*
Joan Montllor i Serrats
María-Antonia Tarrazón Rodón
- 97/1 *Protección de los administradores ante el mercado de capitales: evidencia empírica en España*
Rafael Crespi i Cladera
- 97/2 *Determinants of Ownership Structure: A Panel Data Approach to the Spanish Case*
Rafael Crespi i Cladera
- 97/3 *The Spanish Law of Suspension of Payments: An Economic Analysis From Empirical Evidence*
Esteban van Hemmen Almazor
- 98/1 *Board Turnover and Firm Performance in Spanish Companies*
Carles Gispert i Pellicer
- 98/2 *Libre competencia frente a regulación en la distribución de medicamentos: teoría y evidencia empírica para el caso español*
Eva Jansson
- 98/3 *Firm's Current Performance and Innovative Behavior Are the Main Determinants of Salaries in Small-Medium Enterprises*
Jordi López Sintas y Ester Martínez Ros

- 98/4 *On The Determinants of Export Internalization: An Empirical Comparison Between Catalan and Spanish (Non-Catalan) Exporting Firms*
Alex Rialp i Criado
- 98/5 *Modelo de previsión y análisis del equilibrio financiero en la empresa*
Antonio Amorós Mestres
- 99/1 *Avaluació dinàmica de la productivitat dels hospitals i la seva descomposició en canvi tecnològic i canvi en eficiència tècnica*
Magda Solà
- 99/2 *Block Transfers: Implications for the Governance of Spanish Corporations*
Rafael Crespi, and Carles Gispert
- 99/3 *The Asymmetry of IBEX-35 Returns With TAR Models*
M.^a Dolores Márquez, César Villazón
- 99/4 *Sources and Implications of Asymmetric Competition: An Empirical Study*
Pilar López Belbeze
- 99/5 *El aprendizaje en los acuerdos de colaboración interempresarial*
Josep Rialp i Criado
- 00/1 *The Cost of Ownership in the Governance of Interfirm Collaborations*
Josep Rialp i Criado, i Vicente Salas Fumás
- 00/2 *Reasignación de recursos y resolución de contratos en el sistema concursal español*
Stefan van Hemmen Alamazor
- 00/3 *A Dynamic Analysis of Intrafirm Diffusion: The ATMs*
Lucio Fuentelsaz, Jaime Gómez, Yolanda Polo
- 00/4 *La Elección de los Socios: Razones para Cooperar con Centros de Investigación y con Proveedores y Clientes*
Cristina Bayona, Teresa García, Emilio Huerta
- 00/5 *Inefficient Banks or Inefficient Assets?*
Emili Tortosa-Ausina
- 01/1 *Collaboration Strategies and Technological Innovation: A Contractual Perspective of the Relationship Between Firms and Technological Centers*
Alex Rialp, Josep Rialp, Lluís Santamaria
- 01/2 *Modelo para la Identificación de Grupos Estratégicos Basado en el Análisis Envolvente de Datos: Aplicación al Sector Bancario Español*
Diego Prior, Jordi Surroca
- 01/3 *Seniority-Based Pay: Is It Used As a Motivation Device?*
Alberto Bayo-Moriones
- 01/4 *Calidad de Servicio en la Enseñanza Universitaria: Desarrollo y Validación de una Escala de Medida.*
Joan-Lluís Capelleras, José M.^a Veciana

- 01/5 *Enfoque estructural vs. recursos y capacidades: un estudio empírico de los factores clave de éxito de las agencias de viajes en España.*
Fabiola López-Marín, José M.^a Veciana
- 01/6 *Opción de Responsabilidad Limitada y Opción de Abandonar: Una Integración para el Análisis del Coste de Capita.*
Neus Orgaz
- 01/7 *Un Modelo de Predicción de la Insolvencia Empresarial Aplicado al Sector Textil y Confección de Barcelona (1994-1997).*
Antonio Somoza López
- 01/8 *La Gestión del Conocimiento en Pequeñas Empresas de Tecnología de la Información: Una Investigación Exploratoria.*
Laura E. Zapata Cantú
- 01/9 *Marco Institucional Formal de Creación de Empresas en Catalunya: Oferta y Demanda de Servicios de Apoyo*
David Urbano y José María Veciana.
- 02/1 *Access as a Motivational Device: Implications for Human Resource Management.*
Pablo Arocena, Mikel Villanueva
- 02/2 *Efficiency and Quality in Local Government. The Case of Spanish Local Authorities*
M.T. Balaguer, D. Prior, J.M. Vela
- 02/3 *Single Period Markowitz Portfolio Selection, Performance Gauging and Duality: A variation on Luenberger's Shortage Function*
Walter Briec, Kristiaan Kerstens, Jean Baptiste Lesourd
- 02/4 *Innovación tecnológica y resultado exportador: un análisis empírico aplicado al sector textil-confección español*
Rossano Eusebio, Àlex Rialp Criado
- 02/5 *Caracterización de las empresas que colaboran con centros tecnológicos*
Lluís Santamaria, Miguel Ángel García Cestona, Josep Rialp
- 02/6 *Restricción de crédito bancario en economías emergentes: el caso de la PYME en México*
Esteban van Hemmen Almazor
- 02/7 *La revelación de información obligatoria y voluntaria (activos intangibles) en las entidades de crédito. Factores determinantes.*
Gonzalo Rodríguez Pérez
- 02/8 *Measuring Sustained Superior Performance at the Firm Level*
Emili Grifell - Tatjé, Pilar Marquès - Gou
- 02/9 *Governance Mechanisms in Spanish Financial Intermediaries*
Rafel Crespi, Miguel A. García-Cestona, Vicente Salas
- 02/10 *Endeudamiento y ciclos políticos presupuestarios: el caso de los ayuntamientos catalanes*
Pedro Escudero Fernández, Diego Prior Jiménez

- 02/11 *The phenomenon of international new ventures, global start-ups, and born-globals: what do we know after a decade (1993-2002) of exhaustive scientific inquiry?*
Alex Rialp-Criado, Josep Rialp-Criado, Gary A. Knight
- 03/1 *A methodology to measure shareholder value orientation and shareholder value creation aimed at providing a research basis to investigate the link between both magnitudes*
Stephan Hecking
- 03/2 *Assessing the structural change of strategic mobility. Determinants under hypercompetitive environments*
José Ángel Zúñiga Vicente, José David Vicente Lorente
- 03/3 *Internal promotion versus external recruitment: evidence in industrial plants*
Alberto Bayo-Moriones, Pedro Ortín-Ángel
- 03/4 *El empresario digital como determinante del éxito de las empresas puramente digitales: un estudio empírico*
Christian Serarols, José M.^a Veciana
- 03/5 *La solvencia financiera del asegurador de vida y su relación con el coste de capital*
Jordi Celma Sanz
- 03/6 *Proceso del desarrollo exportador de las empresas industriales españolas que participan en un consorcio de exportación: un estudio de caso*
Piedad Cristina Martínez Carazo
- 03/7 *Utilidad de una Medida de la Eficiencia en la Generación de Ventas para la Predicción del Resultado*
María Cristina Abad Navarro
- 03/8 *Evaluación de fondos de inversión garantizados por medio de portfolio insurance*
Sílvia Bou Ysàs
- 03/9 *Aplicación del DEA en el Análisis de Beneficios en un Sistema Integrado Verticalmente Hacia Adelante*
Héctor Ruiz Soria
- 04/1 *Regulación de la Distribución Eléctrica en España: Análisis Económico de una Década, 1987-1997*
Leticia Blázquez Gómez; Emili Grifell-Tatjé
- 04/2 *The Barcelonnettes: an Example of Network-Entrepreneurs in XIX Century Mexico. An Explanation Based on a Theory of Bounded Rational Choice with Social Embeddedness.*
Gonzalo Castañeda
- 04/3 *Estructura de propiedad en las grandes sociedades anónimas por acciones. Evidencia empírica española en el contexto internacional*
Rabel Crespi; Eva Jansson
- 05/1 *IFRS Adoption in Europe: The Case of Germany.*
Soledad Moya, Jordi Perramon, Anselm Constans

- 05/2 *Efficiency and environmental regulation: a 'complex situation'*
Andrés J. Picazo-Tadeo, Diego Prior
- 05/3 *Financial Development, Labor and Market Regulations and Growth*
Raquel Fonseca, Natalia Utrero
- 06/1 *Entrepreneurship, Management Services and Economic Growth*
Vicente Salas Fumás, J. Javier Sánchez Asín
- 06/2 *Triple Bottom Line: A business metaphor for a social construct*
Darrel Brown, Jesse Dillard, R. Scott Marshall
- 06/3 *El Riesgo y las Estrategias en la Evaluación de los Fondos de Inversión de Renta Variable*
Sílvia Bou
- 06/4 *Corporate Governance in Banking: The Role of Board of Directors*
Pablo de Andrés Alonso, Eleuterio Vallelado González
- 06/5 *The Effect of Relationship Lending on Firm Performance*
Judit Montoriol Garriga
- 06/6 *Demand Elasticity and Market Power in the Spanish Electricity Market*
Aitor Ciarreta, María Paz Espinosa
- 06/7 *Testing the Entrepreneurial Intention Model on a Two-Country Sample*
Francisco Liñán, Yi-Wen Chen
- 07/1 *Technological trampolines for new venture creation in Catalonia: the case of the University of Girona*
Andrea Bikfalvi, Christian Serarols, David Urbano, Yancy Vaillant
- 07/2 *Public Enterprise Reforms and Efficiency in Regulated Environments: the Case of the Postal Sector*
Juan Carlos Morales Piñero, Joaquim Vergés Jaime
- 07/3 *The Impact of Prevention Measures and Organisational Factors on Occupational Injuries*
Pablo Arocena, Imanol Núñez, Mikel Villanueva
- 07/4 *El impacto de la gestión activa en la performance de los fondos de inversión de renta fija*
Sílvia Bou Ysàs
- 07/5 *Organisational status and efficiency: The case of the Spanish SOE "Paradores"*
Magda Cayón, Joaquim Vergés
- 07/6 *Longitudinal Analysis of Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America*
José Ernesto Amorós, Óscar Cristi
- 08/1 *Earnings Management and cultural values*
Kurt Desender, Christian Castro, Sergio Escamilla

- 08/2 *Why do convertible issuers simultaneously repurchase stock? An arbitrage-based explanation*
Marie Dutordoir, Patrick Verwijmeren
- 08/3 *Entrepreneurial intention, cognitive social capital and culture: empirical analysis for Spain and Taiwan*
Francisco Liñán, Francisco Santos, José L. Roldán
- 08/4 *From creative ideas to new emerging ventures: the process of identification and exploitation among finnish design entrepreneurs*
Henrik Tötterman
- 08/5 *Desempeño de la Política Comercial Pública en España*
Manuel Sánchez, Ignacio Cruz, David Jiménez
- 08/6 *Gender Effects on Performance in Bulgarian Private Enterprises*
Desislava Yordanova
- 08/7 Entorno e iniciativa emprendedora: una perspectiva internacional
Claudia Álvarez, David Urbano